

## LA ESTRATEGIA DE LA REAL HACIENDA EN LA NEGOCIACIÓN DEL CRÉDITO DE LOS AUSTRIAS

Carlos ÁLVAREZ

Universidad Carlos III de Madrid

La trascendencia del papel económico desempeñado por la Real Hacienda en la vida castellana, unida a la mayor abundancia de fuentes primarias de carácter oficial, ha guiado una gran parte de las investigaciones realizadas hasta ahora sobre las finanzas de la época de los Austrias<sup>1</sup>. Esos trabajos han puesto de manifiesto la capacidad de la administración real para aumentar sus recursos a través del desarrollo fiscal, describiendo de forma pormenorizada el sistema impositivo y sus límites. Al mismo tiempo, en esta misma línea, hoy conocemos mucho mejor los mecanismos que tenía la Corona para negociar su crédito y quiénes eran los agentes que le permitían endeudarse<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> R. CARANDE, *Carlos V y sus banqueros*, Madrid, 1949-1967; A. DOMÍNGUEZ ORTIZ, *Política y Hacienda de Felipe IV*, Madrid, 1960; M. ULLOA, *La Hacienda Real de Castilla en el reinado de Felipe II*, Roma, 1963; M. GARZÓN PAREJA, *La Hacienda de Carlos II*, Madrid, 1980; M. ARTO-LA, *La Hacienda del Antiguo Régimen*, Madrid, 1982; VVAA, «Historia de la Hacienda en España (siglo XVI-XX): homenaje a don Felipe Ruiz Martín», *Hacienda Pública Española*, I/1991; I. A. A. THOMPSON, «Castile: Polity, Fiscality, and Fiscal Crisis», en P. T. HOFFMAN y K. NORBERG (eds.), *Fiscal crisis, Liberty, and Representative Government, 1450-1789*, California, Stanford, 1994, pp. 140-181; I. PULIDO BUENO, *La Real Hacienda de Felipe III*, Huelva, 1996; J. A. SÁNCHEZ BELÉN, *La política fiscal en Castilla durante el reinado de Carlos II*, Madrid, 1996, y J. E. GELABERT, *La Bolsa del rey*, Madrid, 1997.

<sup>2</sup> J. GENTIL DA SILVA, *Banque et credit en Italie au XVII<sup>e</sup> siecle*, Paris, 1969; F. RUIZ MARTÍN, «La banca en España hasta 1782», en VVAA, *El Banco de España. Una historia económica*, Madrid, 1970, pp. 1-196; G. FELLONI, «Asientos, juros y ferias de cambio desde el observatorio genovés, 1541-1675», *I Coloquio Internacional de Historia Económica*, Madrid, 1977,

Esas investigaciones han dejado patente la complejidad del sistema financiero de los Austrias, detallando tanto las dificultades que presentaba para el demandante de crédito, la Real Hacienda, así como los riesgos asumidos por sus oferentes. Esas complicaciones intrínsecas tuvieron su expresión en crisis periódicas, quiebras de compañías, suspensiones de pagos decretadas por la Corona, incumplimiento parcial de contratos, tanto por parte de la Real Hacienda como de los hombres de negocios, y otras alteraciones similares. Hechos que se repiten una y otra vez, y que han sido interpretados muchas veces como una prueba más de la ineficacia del sistema.

Si tan negro fue siempre el horizonte, ¿qué atractivo tenía para las compañías negociar con un interlocutor tan poco fiable que decretaba bancarrotas con cierta regularidad? Y a su vez: ¿por qué una Real Hacienda con enormes ingresos anuales, estuvo obligada a negociar con quienes eran acusados sistemáticamente de usureros? ¿Cuál fue su estrategia?

El objetivo de estas páginas es responder esas preguntas y explicar algunas de las consecuencias derivadas de ellas. Para ello partimos del hecho de que los agentes que estudiamos, tanto Real Hacienda como banqueros, actuaron de forma racional, tomando sus decisiones siempre en función del logro de objetivos económicos no necesariamente explícitos, y teniendo en cuenta que la información de que disponían ambos no era ni perfecta ni simétrica.

Primero analizaremos las características más señaladas del mercado de crédito establecido entre la administración real y los hombres de negocios. A continuación, explicaremos qué les movió a permanecer en ese mercado, señalando los objetivos de cada uno a la hora de establecer una relación permanente. Y, por último, analizaremos la estrategia de la administración real para contrarrestar los efectos negativos que tenía para ella un mercado donde sus interlocutores fueron siempre pocos y limitados, sufriendo, por tanto, fuertes restricciones en la oferta de crédito.

---

pp. 335-360; J. C. BOYAJIAN, *Portuguese Bankers at the Court of Spain 1626-1650*, New Brunswick, 1983; A. CASTILLO PINTADO, «Mecanismos de base de la Hacienda de Felipe IV», en *Historia de España de Menéndez Pidal*, vol. XXV, Madrid, 1985, pp. 217-255; A. MADDALENA y H. KELLENBENZ (eds.), *La Repubblica internazionale del denaro tra XV e XVII secolo*, Bologna, 1986; C. SANZ AYÁN, *Los banqueros de Carlos II*, Valladolid, 1988; N. BROENS, *Monarquía y capital mercantil: Felipe IV y las redes comerciales portuguesas (1627-1635)*, Madrid, 1989; F. RUIZ MARTÍN, *Las Finanzas de la Monarquía Hispánica en tiempos de Felipe IV (1621-1665)*, Madrid, 1990, y C. ÁLVAREZ NOGAL, *El crédito de la Monarquía Hispánica durante el reinado de Felipe IV*, Valladolid, 1997.

## EL CRÉDITO DE LA CORONA: AGENTES Y CARACTERÍSTICAS DE LA NEGOCIACIÓN

En Europa existía un activo mercado de capitales que no reconocía fronteras políticas y cuya extensión se venía produciendo desde la Baja Edad Media<sup>3</sup>. En él intervenían un grupo de agentes poco especializados en el ámbito financiero, y con grandes intereses en el comercio europeo. Las demandas de liquidez que atendía ese mercado eran, por lo general, sumas moderadas y siempre a medio o corto plazo. Muy pocos disponían de ingresos garantizados en el tiempo para responder después a las obligaciones inherentes a un crédito de gran cuantía. Los distintos tipos de crédito hipotecario no eran una alternativa válida ni para quien se dedicaba al negocio financiero, por la incapacidad para recuperar a corto plazo el principal, ni para un gran demandante de liquidez como la Corona.

A su vez, el mercado de crédito que era posible encontrar en las ferias de cambio o pago, y en las distintas plazas europeas, estaba limitado por las reducidas dimensiones de las compañías, y por la brevedad de los plazos que éstas exigían para cancelar los débitos. También la oferta era reducida y reacia a asumir riesgos innecesarios, precisamente cuando la estrategia dominante en la inversión de capitales era la diversificación<sup>4</sup>.

En este tipo de mercado de capitales, surgió en Castilla, al igual que en el resto de Europa, un gran demandante de crédito: la Monarquía. Su principal misión era allegar todos los recursos posibles para afianzar su poder, tanto dentro de su territorio, como frente a sus rivales. La Corona sí estaba en condiciones de ofrecer garantías en el cumplimiento de un contrato crediticio a medio y largo plazo, al disponer de ingresos fiscales garantizados en el tiempo.

En el caso de la Real Hacienda castellana, que es la que aquí nos ocupa, lo ideal hubiera sido encontrar un mercado funcionando con enorme fluidez, en el que participasen muchos agentes con capacidad suficiente para permanecer en él sin ningún tipo de ayuda, capaces de ofrecer al mismo tiempo el volumen de crédito y los servicios que la Corona demandaba. Lo óptimo era disponer de una oferta de crédito muy abundante para poder ejercer sobre ella todo su poder de compra al no tener competidor. Sin embargo, la realidad contrasta con ese ideal.

---

<sup>3</sup> F. BRAUDEL, *Civilisation matérielle, Economie et Capitalisme, XV-XVIII siècle*, vol. II, Paris, 1979, y H. KELLENBENZ, «Lo Stato, la società e il denaro», en *La Repubblica internazionale...*, ob. cit., p. 333.

<sup>4</sup> En el negocio del seguro esto era una práctica corriente. A. GARCÍA SANZ, «El seguro marítimo en España en los siglos XV y XVI», *Actas del V Centenario del Consulado de Burgos (1494-1994)*, Burgos, 1994, p. 448.

Tenemos constancia de las dificultades que tuvieron los castellanos Pedro de Maluenda, Simón Ruiz, Diego Vitoria, entre otros, para suscribir los asientos a los que les conminaba Felipe II. A pesar de allanarles el camino, no se atrevían más que con pequeñas sumas<sup>5</sup>. También son significativas las dificultades con las que se encontró la administración real en Cataluña en 1575. Un informe enviado al Consejo de Hacienda advertía de las elevadas pérdidas financieras que provocaban los gastos de la administración bélica en la pagaduría de Barcelona, sobre todo cuando se financiaban a través de contratos a corto plazo concertados con banqueros locales. Las letras de cambio que éstos emitían sobre Lyon volvían recambiadas con intereses que variaban entre el 5 por ciento y el 11 por ciento en tan sólo dos o tres meses. Muchas veces era necesario hacer frente al pago de estas deudas tomando nuevos préstamos<sup>6</sup>. No había, pues, condiciones para que la Corona española encontrase fácilmente en la Península el tipo de servicio financiero que exigía su política exterior.

Por otra parte, los suministradores de crédito a la Real Hacienda no estaban especializados. No era ni su única actividad, y en la mayor parte de los casos, ni siquiera la principal. Este hecho se comprueba si hacemos un repaso de los principales agentes que estuvieron al servicio de la Corona durante el reinado de Felipe IV. Las compañías que actuaban en Madrid lo hacían en muchos ámbitos de la actividad comercial y crediticia. Practicaban la administración de patrimonios y rentas, captaban ahorro de una amplia gama de clientes, intervenían en el mercado de deuda pública, en el de lana, compraban y vendían letras, giraban dinero entre las distintas plazas europeas, y un largo etcétera<sup>7</sup>. La negociación con la Corona era muchas veces la llave que les abría la puerta a otros lucrativos negocios más estables y menos arriesgados. Un ejemplo de todo ello puede ser la actividad de los Fugger, con la administración de la mina de Almadén y las rentas de las Órdenes Militares<sup>8</sup>. La casa de los Fugger jóvenes, con Julio César Scazuola a la cabeza, se hizo con la gestión de la Tesorería General de la Santa Cruzada<sup>9</sup>, una forma de controlar parte de la circulación de plata en Castilla casi tan estratégica como el acceso al dinero del rey en las flotas americanas. Por su parte, los por-

---

<sup>5</sup> F. RUIZ MARTÍN, *Pequeño capitalismo, gran capitalismo. Simón Ruiz y sus negocios en Florencia*, Barcelona, 1990, p. 19, y H. LAPEYRE, *Simón Ruiz...*, ob. cit. Ha demostrado que no lograron hacer más que asientos de pequeña cuantía.

<sup>6</sup> B. HERNÁNDEZ, «Hombres de negocios y finanzas públicas en la Cataluña de Felipe II», *Revista de Historia Económica*, xv, Madrid, 1997, núm. 1, p. 77.

<sup>7</sup> C. ÁLVAREZ NOGAL, «El Factor General del rey y las finanzas de la Monarquía Hispánica», *Revista Historia Económica*, 1999 (en prensa).

<sup>8</sup> A. MATILLA TASCÓN, *Historia de las minas de Almadén*, Madrid, 1958.

<sup>9</sup> A. DOMÍNGUEZ ORTIZ, *Política...*, ob. cit., p. 140.

tugueses eran conocidos por su capacidad para dominar las principales rentas de la Península, en especial las aduanas <sup>10</sup>. Además tenían grandes intereses en el mercado americano y en Extremo Oriente <sup>11</sup>. Los portugueses importaban en Castilla textiles, cereales y madera del norte de Europa y exportaban lana, frutas meridionales y aceite <sup>12</sup>. Los genoveses, que desde décadas se venían especializando en el ámbito financiero controlando las ferias de pagos, tampoco fueron ajenos a la actividad comercial, especialmente a la exportación de lana <sup>13</sup>. El fruto obtenido con la venta de esta materia prima era siempre metal precioso.

La Real Hacienda supo jugar hábilmente su papel en este complejo contexto y ofrecer a cada uno de los hombres de negocios aquello que resultaba más atractivo a sus intereses. El fin consistía en conseguir de ellos lo que necesitaba: liquidez crediticia y agilidad en las transferencias a Europa. Muchos hombres de negocios tuvieron que ser convencidos para participar en este negocio, y lógicamente, quien les animó fue la propia Real Hacienda, interesada en ampliar el abanico de sus interlocutores.

En cierto modo, la Real Hacienda tuvo que crear un mercado de crédito a su medida, salvando los inconvenientes e incentivando a las compañías que estaban en condiciones de participar en él. En ese proceso de concesiones, la Corona perdió gran parte de su poder de compra, la ventaja de ser el demandante más importante, e incluso parte de su independencia para elegir a los interlocutores o ampliar el mercado en un momento determinado. Al final, apenas unos pocos hombres de negocios se hicieron cargo de todo el crédito que anualmente requería la Real Hacienda.

#### LOS INCENTIVOS DE LOS AGENTES PARA INTERVENIR EN EL MERCADO DE CRÉDITO

Los dos principales agentes del mercado de crédito que estudiamos aquí son: la Real Hacienda como demandante, y los hombres de negocios como oferentes. Como ya hemos indicado, su concurrencia se debía a la necesidad

---

<sup>10</sup> J. ISRAEL, «Spain and the Dutch Sephardim, 1609-1660», en *Empires and entrepôts: the Dutch, the Spanish monarchy, and the Jews, 1585-1713*, London, 1990, pp. 355-417.

<sup>11</sup> F. SERRANO MANGAS, *La encrucijada portuguesa. Esplendor y quiebra de la unión ibérica en las Indias de Castilla (1600-1668)*, Badajoz, 1994, y J. C. BOYAJIAN, *Portuguese Trade in Asia under the Habsburgo, 1580-1640*, Baltimore, 1993.

<sup>12</sup> N. BROENS, *Monarquía...*, ob. cit., p. 37.

<sup>13</sup> E. OTTE, «Il ruolo dei Genovesi nella Spagna del XV e XVI secolo», en *La Repubblica internazionale...*, ob. cit., p. 17, y G. DORIA, «Conoscenza del mercato e sistema informativo: il know-how dei mercanti-finanzieri genovesi nei secoli XVI e XVII», en *La Repubblica internazionale...*, ob. cit., p. 57.

financiera de la Real Hacienda y a la imposibilidad de lograrla acudiendo a los tradicionales mercados crediticios de carácter local. ¿Qué buscaban ambos agentes para participar en él? ¿Cuáles fueron sus principales incentivos?

El objetivo de la Corona española era disponer de liquidez en las principales plazas europeas. La administración real demandaba puntualidad en el pago y disponibilidad absoluta en los requerimientos a muy corto plazo. Eso implicaba disponer de eficaces redes de crédito a nivel internacional. Redes que también eran empleadas por el comercio europeo en su proceso de expansión dentro y fuera del continente, por eso resulta muy frecuente encontrar a tantos comerciantes entre los agentes financieros que socorrieron a la Corona y, al mismo tiempo, es difícil establecer diferencias entre comerciante y banquero.

La Real Hacienda, al requerir el servicio de los hombres de negocios, no sólo demandaba dinero, sino fundamentalmente, servicios de carácter financiero. Los contratos que se firmaron como resultado de la negociación crediticia recogen detalles sobre las sumas comprometidas, el tipo de moneda, su precio, las condiciones de devolución, los intereses; pero, al final, lo que realmente contrataba la Real Hacienda no eran sólo grandes sumas de dinero, sino un eficiente sistema para colocar esos fondos donde los necesitaba.

Disponer de una eficaz red financiera de carácter internacional fue siempre uno de los objetivos más deseados de la Monarquía hispánica. A pesar de la extensión de sus territorios y de la amplitud de sus ambiciones políticas, nunca dispuso de una administración lo suficientemente ágil para realizar transferencias de capital de forma eficiente. Podía conseguir incrementar sus ingresos solicitando donativos, incrementando los impuestos o modificando su política monetaria<sup>14</sup>, pero no podía reducir con la misma efectividad los costes de su administración. En ese punto, lo más barato y eficaz fue siempre depender de otros.

Los intentos de Felipe II para crear una red propia de Factores reales como alternativa a los banqueros extranjeros, no tuvieron el resultado que se esperaba<sup>15</sup>. Entre 1583 y 1587, la Corona puso en marcha un sistema que consistió en trasladar el oro y la plata castellanos hasta los Países Bajos, utilizando conductos oficiales. Esos tesoros quedaban estacionados durante

---

<sup>14</sup> A. MOTOMURA, «The Best and Worst of Currencies: Seigniorage and Currency Policy in Spain, 1597-1650», *The Journal of Economic History*, vol. 54, núm. 1, marzo 1994, pp. 104-127; A. MOTOMURA, «New Data on Minting, Seigniorage and the Money Supply in Spain (Castile), 1597-1643», *Explorations in Economic History*, 34, 1997, pp. 331-367.

<sup>15</sup> G. DORIA, «Consideraciones sobre las actividades de un "factor-cambista" genovés al servicio de la Corona Española», en A. OTAZU (ed.), *Dinero y Crédito (siglos XVI al XIX)*. Madrid, 1978, pp. 279-293; E. HERNÁNDEZ ESTEVE, «Las cuentas de Fernán López del Campo, primer

un tiempo en el castillo de Milán y, desde allí, se trasladaban por el Rhin hasta Flandes. Con esta alternativa en funcionamiento, las exigencias de los banqueros genoveses se moderaron y fue más fácil negociar con ellos. Sin embargo, el bloqueo de los tesoros americanos en 1594 dio al traste con este sistema alternativo <sup>16</sup>. Después, durante el reinado de Felipe IV se volvió a intentar en varias ocasiones, como, por ejemplo, en 1629 y 1654 <sup>17</sup>, sin lograr consolidarlo.

Los planes de Olivares para crear una red de erarios en Castilla también tenían como fin comportarse entre sí como correspondientes, compensando créditos y deudas, consumiendo juros y vellón, pero esencialmente poniendo a disposición del soberano cuanto solicitara en Flandes o Italia. Se trataba de cumplir esos objetivos de forma rápida, barata, “en forma de banco público” y excusando los asientos de los genoveses <sup>18</sup>. El proyecto circulaba desde 1576, pero al igual que entonces, también con Felipe IV fracasó.

Hemos hablado de la Real Hacienda, pero ¿cuál era el objetivo de los banqueros al participar en la negociación crediticia con la Monarquía? En este sentido es posible distinguir dos motivaciones. En primer lugar, la conquista de nuevos mercados, especialmente aquellos que consistían en concesiones monopolísticas <sup>19</sup>. Y en segundo lugar, controlar la mayor cantidad posible de metal precioso, la materia prima del negocio comercial y financiero de la época. Buen ejemplo de su dependencia del oro y plata castellana fue la crisis que sufrieron los genoveses cuando Felipe II consiguió temporalmente

---

Factor General de Felipe II para los reinos de España (1556-1560)», *Hacienda Pública Española*, núm. 87, 1984, pp. 85-105, y C. ÁLVAREZ NOGAL, «El Factor General...», ob. cit.

<sup>16</sup> F. RUIZ MARTÍN, «Las finanzas del rey», en VVAA, *Felipe II. Un monarca y su época*, San Lorenzo de El Escorial, 1998, p. 406.

<sup>17</sup> En 1629 el general Ambrosio Spinola llevó 1.300.000 ducados de plata a Italia junto con su ejército, la mayoría secuestrados a los particulares en las flotas. J. H. ELLIOT y J. F. DE LA PEÑA, *Memoriales y cartas del Conde Duque de Olivares*, t. II, doc. VII, Madrid, 1981, p. 46. En 1654 la Real Hacienda ordenó el envío en metálico de 500.000 pesos a Flandes en un navío contratado por la propia administración real. C. ÁLVAREZ NOGAL, *El crédito...*, ob. cit., p. 327.

<sup>18</sup> F. RUIZ MARTÍN, «La Banca en España...», ob. cit., p. 63.

<sup>19</sup> R. CARANDE, *Carlos V...*, ob. cit., t. III, pp. 386, 419, 458 y 467, y M. ULLOA, *La Hacienda...*, ob. cit., pp. 161, 229-232, 250, 267. Ambos autores ponen de manifiesto algunos de los monopolios estatales concedidos en Castilla a los genoveses bajo el reinado de Carlos I y Felipe II. En el caso de Sicilia: C. TRASELLI, «Los genoveses en Sicilia y en Calabria desde el reinado de Carlos V hasta la guerra de los Treinta Años», en A. OTAZU (ed.), *Dinero y crédito (siglos XVI al XIX)*, Madrid, 1978, p. 202. También existen datos para el caso de la Monarquía austríaca. O. PICKL, «Gli Asburgo austriaci e la concorrenza delle grandi banche dal XIV secolo alla fine del XVII», en *La Repubblica internazionale...*, ob. cit., p. 155.

que los fondos llegasen a su destino por cauces oficiales, y no a través de los circuitos que ellos controlaban <sup>20</sup>.

En ningún lugar de Europa esa mercancía se podía encontrar a un precio tan bajo como en España. Durante el siglo xvi y buena parte del xvii, Occidente miró hacia la Península Ibérica a la hora de aprovisionarse de metales preciosos y, en especial, los hombres de negocios.

Desde 1609, el oro se había enrarecido de tal manera en los mercados que resultaba insuficiente. Desde hacía una década los soldados de los tercios aceptaban ya la moneda de plata como forma de pago. Los reales españoles se convirtieron pronto en la moneda del mercado más deseada y buscada. Castilla era, aun en la primera mitad del siglo xvii, la desembocadura del río de plata que fluía sin cesar desde el Nuevo Mundo. A medida que se produjo la expansión colonial del capitalismo norte-europeo en América y Asia, se acrecentó la demanda de medios efectivos de pago. La expansión del crédito privado entre los siglos xiv y xvi, de la mano de instrumentos como la letra de cambio o las ferias de pagos, resultó insuficiente a la hora de abarcar territorios más distantes. En el caso americano, se ha constatado que la letra de cambio, aún estando presente, al principio no funcionó con la misma agilidad que en Europa <sup>21</sup>. Los nuevos mercados eran muy rentables, pero el papel no era bien aceptado. Para abarcarlos fue necesario disponer de liquidez, y para eso Castilla fue un lugar estratégico de gran importancia durante décadas <sup>22</sup>. Quizás, a partir de la segunda mitad del siglo xvii, al debilitarse el poder de la administración real y aumentar el contrabando, la Península perdió parte de esa ventaja en la distribución de los tesoros americanos <sup>23</sup>.

---

<sup>20</sup> F. RUIZ MARTÍN, «Las finanzas del rey...», ob. cit., p. 404. Las recién inauguradas ferias de Piacenza estaban paralizándose.

<sup>21</sup> C. VERLINDEN, «Pagos y moneda en la América colonial», *Actas del I Coloquio internacional de historia económica de España*, Madrid, 1978, pp. 328-330; E. OTTE, «Letras de cambio de América», *Moneda y crédito*, núm. 145, 1978, pp. 57-66; G. LOHMANN VILLENA, «Banca y crédito en la América Española. Notas sobre hipótesis de trabajo y fuentes informativas», *Revista Historia*, Santiago de Chile, núm. 8, 1969, p. 289, y M. G. CARRASCO GONZÁLEZ, *Comerciantes y Casas de negocios en Cádiz (1650-1700)*, Cádiz, 1997, p. 82.

<sup>22</sup> F. RUIZ MARTÍN, «La Banca en España...», ob. cit., p. 56.

<sup>23</sup> De hecho, la Real Hacienda comenzó a pagar sus propias remesas americanas fuera de la Casa de la Contratación, utilizando para ello la bahía de Cádiz, los galeones de las flotas o incluso las propias cajas reales. Por otra parte, la fuerte reducción del registro de particulares desde la década de los años treinta, nos indica que la llegada a Europa de los metales preciosos americanos siguió unas vías ilegales que no necesariamente coinciden con los mercados castellanos. C. ÁLVAREZ NOGAL, *El crédito...*, ob. cit., p. 68.



#### LA ACTUACIÓN DE LA REAL HACIENDA PARA EVITAR PRESIONES MONOPOLÍSTICAS

Una vez creado el mercado de crédito que demandaba la Real Hacienda, siempre hubo incentivos en el lado de la oferta para establecer vínculos que permitiesen a los distintos hombres de negocio reducir sus costes de transacción<sup>24</sup>. Se trataba de estrategias destinadas a dar estabilidad a negocios de elevado riesgo en un mercado difícil y cambiante, donde la información era siempre un factor escaso. Al tratarse de pocos agentes, su agrupación o acuerdo les colocaba en una situación muy favorable frente a la Corona. Por esa razón, dependiendo de los agentes y de los términos establecidos en la negociación, esa colaboración fue unas veces consentida y otras combatida por la Real Hacienda.

Una característica del oligopolio es la tensión entre la cooperación y el interés particular de los que en él intervienen. El bienestar del grupo mejora cuando todos cooperan, porque su poder de mercado les permite reducir la cantidad ofrecida y cobrar por ella un mayor precio. Sin embargo, también es cierto que cada uno de ellos busca siempre su propio beneficio, por lo que existen poderosos obstáculos para que esa colaboración entre empresas se mantenga de forma permanente. En cualquier caso, esa falta de colaboración no conlleva en ningún caso el mismo resultado que se hubiera obtenido en un mercado perfectamente competitivo<sup>25</sup>, por lo que la demanda tendrá siempre motivos para desear ampliar el número de agentes que constituyen la oferta.

En el mercado de crédito que aquí estudiamos, existía una cierta colaboración mutua entre los distintos hombres de negocios, pero el interés particular de cada uno de ellos también se imponía en muchos casos. La presencia de actitudes de colaboración y competencia entre los agentes crediticios se dan continuamente como dos caras de la misma moneda. Un caso de deslealtad al grupo se dio en 1586, cuando Lorenzo Spinola fue acusado de insolidario por su compatriota Stefano Doria. Por lo visto, Spinola había falsificado los libros de cuentas con ayuda de un ministro del rey, con el

---

<sup>24</sup> Esas alianzas son similares a las descritas en otro ámbito por: A. GREIF, «Reputation and coalitions in Medieval Trade: evidence on the Maghribi Traders», *The Journal of Economic History*, vol. XLIX, núm. 4, diciembre 1989, pp. 857-882.

<sup>25</sup> Incluso cuando la colaboración entre los que forman un oligopolio resulta beneficiosa para todos, la cooperación puede no hacerse nunca efectiva, tal y como muestra el dilema del prisionero. Es más normal encontrar lo que en economía conocemos como equilibrio de Nash, una situación en la que los agentes económicos interactúan entre sí, y cada uno elige su posición teniendo en cuenta la estrategias que han elegido todos los demás. Cfr.: MANKIW, *Principios de Economía*, Madrid, 1998, p. 318.

fin de que la Real Hacienda le pagase con buena moneda y no con la “moneda de decreto”, tal y como se había pactado con todos los hombres de negocios <sup>26</sup>.

Un ejemplo de este tipo de relaciones se puede observar entre los propios genoveses. La división entre viejos y nuevos que se dio en Madrid en el primer cuarto del siglo XVII, reflejaba la situación que atravesaba la propia República de Génova. La rivalidad entre ambos grupos tuvo en esos años ventajas significativas para las intenciones de la Monarquía hispánica <sup>27</sup>.

En esa estrategia de supervivencia, lo principal consistía en ganarse la confianza del monarca y ponerse a salvo de cualquier decisión arbitraria. Para ello era importante demostrar fidelidad a la Corona, y una buena forma de conseguirlo era haciéndose imprescindible. Un ejemplo lo tenemos en los Fugger. Los banqueros alemanes salieron ilesos de varias bancarrotas porque, además de hacerse cargo de ciertas provisiones de dinero, se encargaban del suministro de azogue, clave para el funcionamiento de la minería de plata americana <sup>28</sup>. Ocupar puestos en la administración real fue otra forma de dar estabilidad a sus actividades financieras. Bartolomeo Spinola, Ottavio Centurione y Gio Luca Pallavicino formaron parte del Consejo de Hacienda durante el reinado de Felipe IV <sup>29</sup>. Otros lograron ser nombrados factores reales durante ese reinado, y disfrutar así de ciertas ventajas a la hora de negociar el crédito.

De igual forma que podemos citar casos de individualismo, también encontramos ejemplos de cooperación entre agentes, lo que sugiere un frente común en ciertas fases de la negociación crediticia. La cohesión entre los hombres de negocios era más fuerte cuando todos los que intervenían tenían lazos comunes. Esa estrategia de cártel encontró su máxima expresión entre 1598 y 1609, cuando el 88 por ciento de los asientos fueron concertados por financieros genoveses <sup>30</sup>. Esa presencia mayoritaria les permitió imponer unas condiciones a las que la Real Hacienda no tuvo más remedio que plegarse.

Para defenderse de esa posición de fuerza por parte del grupo de ban-

<sup>26</sup> R. CANOSA, *Banchieri genovesi e sovrani spagnoli tra Cinquecento e Seicento*, Roma, 1998, p. 167.

<sup>27</sup> G. DORIA, «Un quadriennio critico. Contrasti e nuovi orientamenti nella società genovese nel quadro della crisi finanziaria spagnola», en *Fatti e idee di storia economica nei secoli XII-XX. Studi dedicati a Franco Borlandi*, Bologna, 1977, pp. 377-394, y C. BRITOSI, *Il governo dei magnifici patriziato e politica a Genova fra cinque e seicento*, Genova, 1990, pp. 191 y ss.

<sup>28</sup> E. LORENZO SANZ, *Comercio de España con América en la época de Felipe II*, t. II, Valladolid, 1980, pp. 473 ss.

<sup>29</sup> A. DOMÍNGUEZ ORTIZ, *Política...*, ob. cit., pp. 111-112 y 123.

<sup>30</sup> G. DORIA, «Conoscenza...», ob. cit., p. 69. Y ese predominio continuó hasta 1627 a pesar de la suspensión de pagos de 1607.

queros, la Corona empleó dos tácticas diferentes. En primer lugar, ampliar el número de banqueros, fomentando en el mayor grado posible la competencia entre ellos. Y en segundo lugar, utilizó las bancarrotas como el mejor sistema para recuperar una posición favorable en la negociación del crédito, posición que con el tiempo perdía a causa de su creciente endeudamiento. La Real Hacienda no dejó nunca de provocar divisiones entre sus banqueros, pero siempre evitando menoscabar con ello el funcionamiento de este tipo de mercado y la eficacia de sus agentes.

#### LA DIVERSIFICACIÓN DEL NÚMERO DE BANQUEROS

La Real Hacienda quiso en repetidas ocasiones ampliar el número de banqueros que intervenían en la negociación de su crédito y evitar que entre ellos hubiese unos lazos demasiado fuertes. Por contra, los hombres de negocios fueron siempre reticentes a la entrada de competidores, especialmente cuando el objetivo era permitir el ingreso de un grupo con lazos de origen o etnia <sup>31</sup>.

En el reinado de Felipe IV, cuando la Real Hacienda quiso incorporar a nuevos banqueros, normalmente buscó colectivos. Así, en el primer asiento firmado por los portugueses en Madrid participaron Manuel Rodríguez de Elvas, Nuño Díaz de Brito, Manuel de Paz, Simón Suárez, y Juan Núñez Saravia. Entre todos se comprometieron a hacer una provisión de 400.000 escudos en 1626 <sup>32</sup>. Se sabía que detrás de ellos había otros muchos que aportaban su capital, aunque permaneciesen en el anonimato.

Cuando se producía la incorporación de un nuevo banquero a la negociación crediticia, lo normal era que el recién llegado se adaptase a las normas establecidas por el grupo de veteranos, pero en el caso de la entrada de un conjunto de nuevos agentes, éstos apenas tenían motivos para unirse al grupo y cooperar, al contrario, cuanta mayor fuese su capacidad y fortaleza, más ventajas tenía para ellos competir con los veteranos y arrebatárles cuota de mercado.

La más beneficiada de esa diversidad de agentes con capacidad y disposición para competir era la propia Real Hacienda. Así lo vio con claridad Felipe II cuando pretendió en 1575 dar entrada a los hombres de negocios

---

<sup>31</sup> N. BROENS, *Monarquía...*, ob. cit., p. 38. En 1624, el Consejo de Estado tuvo que rechazar, bajo la presión de los genoveses, un asiento que había sido ofrecido al gobierno de Bruselas por algunos comerciantes flamencos.

<sup>32</sup> Archivo General de Simancas (AGS). Consejo y Juntas de Hacienda (CJH). Leg. 621. Consulta del Consejo de Hacienda, 17-VIII-1626.

castellanos para sacudirse la presión de los genoveses <sup>33</sup>. No se les escatimaron concesiones para mantenerles en la negociación: cotizaciones favorables, intereses elevados, reintegros a plazos más cortos de lo habitual.

La apertura a nuevos agentes la volvió a poner en marcha Olivares, permitiendo la entrada de los portugueses en 1626. Las conversaciones con este colectivo se venían celebrando desde 1622 <sup>34</sup>. A veces, esas nuevas incorporaciones exigían privilegios para facilitar el entendimiento y hacer más atractiva su colaboración. Ese sobreprecio estaba justificado en el caso de los portugueses, tal y como señalaba una parte del Consejo de Hacienda, a pesar de que algunos de sus miembros advertían del peligro que suponían esas concesiones de cara al futuro:

«ay opiniones en el Consejo que cuando no sirvan para más, que hacer a los genoveses la dicha competencia, es de mayor estimación el tener en la Corte a estos portugueses para las dichas negociaciones, que los daños deste asiento» <sup>35</sup>.

Aunque la entrada de los portugueses es el caso más claro, no fueron ellos los únicos con los que se pretendió diversificar la negociación crediticia durante el reinado de Felipe IV. El Conde-duque de Olivares promovió la búsqueda de otros grupos durante toda la década de los años treinta. La guerra con Francia exigía disponer de crédito abundante y no estar sujeto a las exigencias de unos pocos. En 1633 el Consejo de Hacienda estaba preocupado por la pérdida de dos hombres de negocios portugueses, Simón Suárez y Marcos Fernández. En su opinión:

«lo que conviene es ir fomentando los que ay, y adquiriendo otros de nuevo, así para que aya quien aga las provisiones, como también para que pueda haber oposición entre unos y otros, y que se puedan mexorar los asientos» <sup>36</sup>.

En 1638 se buscaba desesperadamente hombres de negocios en las ciudades europeas leales al rey de España. El objetivo era:

«yr excluyendo la necesidad que ay de genoveses para estas materias en todas partes» <sup>37</sup>.

<sup>33</sup> F. RUIZ MARTÍN, *Pequeño capitalismo...*, ob. cit., p. 19.

<sup>34</sup> Al menos desde 1622 había conversaciones con los hombres de negocios portugueses. J. C. BOYAJIAN, *Portuguese Bankers...*, ob. cit., p. 17.

<sup>35</sup> AGS CJH, leg. 621. Consulta, 17-VIII-1626.

<sup>36</sup> AGS CJH, leg. 701. Consulta, 12-XI-1633.

<sup>37</sup> AGS Estado, leg. 3347. Carta del Conde de Siruela, Génova, 15-II-1638.

Todas las conversaciones se procuraban llevar en secreto. Francisco de Melo estaba en contacto con nuevos mercaderes de Amberes, aunque ya los portugueses se venían haciendo cargo de la mayor parte de las provisiones de Flandes. El embajador de Génova, el conde de Siruela, se reunió con los comerciantes más solventes de Milán para animarles a entrar en los asientos<sup>38</sup>. También se negociaba en Nápoles, a través del duque de Medina de las Torres, donde algunos hombres de negocios ya se habían mostrado dispuestos a colaborar.

Desde Florencia, el Monte di Pieta también sostenía una parte de las finanzas castellanas, siendo Maceo Mazzei su máximo representante en Madrid<sup>39</sup>. Pero al margen de esta importante firma, algunos hombres de negocios de la ciudad también parecían estar dispuestos a firmar asientos al final de los años treinta. El embajador español proponía que se les encargase la gestión de las provisiones de Sicilia, porque al tratarse de cantidades más pequeñas, pondrían menos problemas a la hora de hacerse cargo de ellas.

Paralelamente, los genoveses hacían todo lo posible para hacer fracasar estas gestiones. En esa estrategia desestabilizadora intervenía también la propia República, consciente de que ella perdía tanto como sus financieros.

En opinión del conde de Siruela, toda esta estrategia de diversificación de financieros tendría éxito si se conseguía finalmente unir a milaneses, florentinos y venecianos. De tal forma que, además de suministrar fondos, fuesen autosuficientes a la hora de colocar el dinero en las plazas donde se demandaba. En caso contrario, se quedaba a expensas una vez más de los genoveses, quienes seguían controlando la mayor parte de las redes financieras europeas, y, por tanto, la transferencia de capitales. De no conseguirlo, los nuevos agentes quedarían:

«expuestos a que por la envidia, (los genoveses) los hagan quebrar»<sup>40</sup>.

Para lograrlo, el primer objetivo era convencer a los venecianos para que volviesen a celebrar sus ferias en Plasencia, o en cualquier otro lugar conveniente, excepto Bayona, donde venían haciéndolo por entonces. Era necesario procurar encontrar nuevos cauces al mismo tiempo que se hacían esfuerzos por encontrar nuevos agentes dispuestos a negociar el hacerse cargo de las provisiones.

---

<sup>38</sup> En primer lugar, habló con los que ya tenían «correspondencia en España», para que así, el ejemplo de unos pocos animase al resto. Se entablaron conversaciones con Juan Jacome Durin y Marcelino Ayroldo. Juan Jacome parecía dispuesto a enviar a Madrid a uno de sus hijos para que actuase en nombre de ambos.

<sup>39</sup> F. RUIZ MARTÍN, *La Financiación...*, ob. cit., pp. 60-61.

<sup>40</sup> AGS Estado, leg. 3347. Carta del conde de Siruela, Génova, 15-II-1638. El paréntesis es aclaración propia.

En enero de 1639 se consiguió firmar en Milán un asiento para proveer ciertas sumas en Alemania y Borgoña. En ese crédito, además de los milaneses, también participaron algunos ricos mercaderes de Florencia. Se confiaba mucho que esa colaboración fuese fructífera para ambos grupos, y abrir así una nueva vía de crédito. El conde de Siruela advertía al Consejo del enorme disgusto que había causado este asiento en Génova:

«haviéndoles sido éste de grandísima amargura a todos, sin excepción de los más amigos»<sup>41</sup>.

Sin embargo, a pesar de todos estos esfuerzos no fue fácil encontrar agentes con la capacidad necesaria para intervenir en el mercado crediticio que demandaba la Corona. Cuando se rompía el equilibrio entre la necesidad de financiación y los agentes dispuestos a cubrirla, la posición de la Corona en la negociación empeoraba sustancialmente. Ese proceso se acentuó a partir de los años cuarenta, advirtiéndolo con claridad el propio Consejo de Hacienda:

«las necesidades y ocurrencias de acudir a tantas cosas como ay pendientes, no dan lugar a contratar con la libertad que se devía»<sup>42</sup>.

#### LAS BANCARROTAS. UN EFICAZ INSTRUMENTO EN LA NEGOCIACIÓN DEL CRÉDITO

Las bancarrotas decretadas por la Real Hacienda se repitieron en cada reinado de forma cíclica. Tradicionalmente se las ha interpretado como una muestra de las limitaciones estructurales de la economía castellana para financiar el creciente gasto de la Corona<sup>43</sup>. Es decir, su causa estaría en la imposibilidad de la Monarquía para adecuar sus ingresos y gastos, por lo que la bancarrota aparece como un acontecimiento inevitable. Incluso se ha sugerido relacionar esas suspensiones de pagos con una contracción del crédito en los mercados internacionales.

Aunque habría que matizar las particularidades de cada una de ellas, especialmente las que se suceden a partir de la segunda mitad del reinado de Felipe IV, en nuestra opinión, las suspensiones de pagos deben verse más

<sup>41</sup> AGS Estado, leg. 3349. Carta del conde de Siruela, Génova, 21-I-1639.

<sup>42</sup> AGS CJH, leg. 872. Consulta del Consejo de Hacienda, 22-II-1644.

<sup>43</sup> A. CASTILLO PINTADO, «Decretos et "Medios Generales" dans le système financier de la Castille. La crise de 1596», *Historie économique du Monde Méditerranéen, 1450-1650, Mélanges en L'honneur du Fernand Braudel*, vol. 1, Toulouse, 1973, pp. 137-144; A. W. LOVETT, «The Castilian Bankruptcy of 1575», *The Historical Journal*, vol. 23, núm. 4, 1980, pp. 899-913, y G. MUTO, «Decretos» e «medios generales»: la gestione delle crisi finanziarie nell'Italia spagnola», en *La Repubblica internazionale...*, ob. cit., pp. 275-332.

bien como una gran arma esgrimida por la Real Hacienda en la negociación del crédito. Se trata de un instrumento y no tanto de una consecuencia irremediable.

Si las bancarrotas hubiesen supuesto la ruina total de los hombres de negocios y, por tanto, la desaparición de ese peculiar mercado crediticio que aquí hemos explicado, la Real Hacienda hubiera sido la primera en hacer todo lo posible para evitarlas. Sin embargo, esa medida nunca acabó con los hombres de negocios, ni con la reputación de la Real Hacienda, al contrario, la administración real salía fortalecida de esa "crisis": obtenía más crédito y en mejores condiciones. Los perjudicados eran los banqueros más comprometidos, que solían ser los más veteranos al servicio del monarca, independientemente de su origen o pertenencia a un determinado grupo <sup>44</sup>.

La Real Hacienda podía elegir el momento más idóneo para las suspensiones de pagos porque disponía de recursos para asumir los efectos que ese tipo de medidas producía a muy corto plazo. Lo cual significa que esa suspensión no era causada por falta de fondos, porque dinero siempre había. Es más, precisamente antes de decretar una bancarrota, se procuraba reunir la mayor liquidez posible. Se solía preparar con antelación, aprendiendo de experiencias pasadas y adoptando ciertas medidas que amortiguasen sus efectos negativos <sup>45</sup>.

En el reinado de Felipe IV, las remesas americanas fueron siempre un elemento esencial en este sentido <sup>46</sup>. Mientras se negociaba con los banqueros la solución más conveniente para resolver la suspensión de pagos, la necesidad de fondos en Europa debía seguir siendo atendida. Por ese motivo, puesto que no se podía confiar en el crédito, antes de suspender pagos era conveniente contar con liquidez y con aliados. El tesoro americano público y privado se retenía en la Casa de la Contratación para poder atender con él los pagos más urgentes, y convencer a los banqueros menos endeudados de que, si ayudaban a la Corona, se harían con esos tesoros de inmediato.

---

<sup>44</sup> En la bancarrota de 1552 los más perjudicados fueron los Fugger. Detrás de esa medida estaban mercaderes españoles. H. KELLENBENZ, «Los Fugger en España en la época de Felipe II», en *Dinero y crédito...*, ob. cit., p. 20.

<sup>45</sup> N. BROENS, *Monarquía...*, ob. cit., p. 38. Por ejemplo, en 1626 se nombró un nuevo pagador general para el ejército español en los Países Bajos Meridionales, el portugués Tomás López Ulloa, que por su fortuna y relaciones tenía una amplia capacidad de crédito. Cuando al año siguiente los genoveses se negaron a pagar 700.000 escudos debido a la bancarrota, Tomás se hizo cargo de las provisiones, de tal modo que pudieron evitarse los motines, en contraste con lo ocurrido en 1575. A. W. LOVETT, «The Castilian Bankruptcy...», ob. cit., pp. 901-903. Explica cómo desde 1573 se barajaba la posibilidad de la bancarrota, y en julio de 1574 se consideraba inevitable.

<sup>46</sup> C. ÁLVAREZ NOGAL, *El crédito...*, ob. cit., pp. 123-148. Capítulo IV: «El fracaso de la negociación crediticia. Los metales preciosos y las bancarrotas».

Además, la escasez producida por la retención del tesoro, incrementaba su estimación, despejando las dudas de aquellos financieros que aún tuviesen reparos para volver a negociar asientos.

Como en la mayor parte de los casos no era posible discriminar a los agentes, pues lo que se negociaba con uno servía de ejemplo para todos los demás, la única forma de romper esa dinámica «solidaria» consistió en tratar a todos por igual, con un decreto de suspensión de pagos. Eso suponía que, de inmediato, ante la nueva situación, cada compañía empezaba a valorar más su propia supervivencia que las posibles ventajas de una defensa común de intereses. En las semanas sucesivas, la Real Hacienda indultaba a aquellos banqueros que no convenía molestar por los servicios que tenían entre manos <sup>47</sup>.

Los financieros más exigentes quedaban en situaciones muy comprometidas para atender a sus acreedores a corto plazo. Esa debilidad les impedía ejercer presión sobre sus colegas, y al no poder seguir negociando nuevos créditos, dejaban espacio a los menos endeudados, generalmente los más jóvenes. La Corona consolidaba la deuda que tenía con ellos a corto plazo, de tal forma que gran parte de los ingresos comprometidos quedaban disponibles de nuevo para negociar nuevas provisiones.

Actuando así, la Real Hacienda también permitía la entrada de nuevos agentes, haciendo más eficaz su esfuerzo por encontrar rivales, aumentar la competencia y reducir las exigencias de los banqueros en la negociación del crédito. Las bancarrotas suponían una ruptura de los lazos que existían entre los hombres de negocios, pues el interés particular primaba en esos momentos mucho más que el colectivo.

Una vez pasada la tormenta, la Real Hacienda buscaba soluciones para satisfacer las deudas reconocidas en el Medio General, mientras en la negociación del crédito se formaban nuevas alianzas, incluso entre colectivos que inicialmente habían sido rivales <sup>48</sup>. Quizá las reticencias entre ellos eran muchas, pero a medida que se asentaba su posición en el mercado, los distintos agentes encontraban de nuevo en la cooperación más ventajas que en el enfrentamiento.

---

<sup>47</sup> C. SANZ AYÁN, *Los banqueros...*, ob. cit., p. 102. Señala como durante el reinado de Carlos II, las bancarrotas pretendían forzar a los hombres de negocios a seguir suministrando crédito, preservando de esas suspensiones a todos los que en esos momentos estaban encargándose de las provisiones.

<sup>48</sup> I. A. A. THOMPSON, «Castile: Polity, Fiscality...», ob. cit., pp. 160-163.



## CONCLUSIONES

La negociación crediticia entre la Real Hacienda y los hombres de negocios no fue ajena a las características propias de los mercados de dinero de la época. Es más, el contexto histórico en el que nació y se desarrolló esa mutua colaboración condicionó en gran parte las características de este tipo de negociación financiera.

Los altos costes de información hacían muy arriesgado para las empresas asumir compromisos de elevada cuantía, especialmente donde la cancelación de la deuda se entendía siempre a largo plazo. Eso significaba que por las características del mercado, existía una limitación en las dimensiones del mismo. Sin embargo, la Real Hacienda necesitaba financiación y servicios de pago que actuaran de forma eficiente en cualquier punto de su ámbito geopolítico. La Monarquía hispánica tuvo que preocuparse por buscar en Europa los agentes que podían cumplir esos objetivos. El grupo más destacado fueron los genoveses.

La relación que se estableció entre la Real Hacienda y sus banqueros tuvo dos facetas diferentes. En primer lugar, ambos se necesitaban. La Monarquía demandaba servicios financieros, y los hombres de negocios el metal precioso que circulaba en Castilla, por lo que la colaboración era un objetivo que interesaba a ambas partes. Y en segundo lugar, también hubo muchas razones para desconfiar del contrario. Cada uno intentó, en la medida de sus posibilidades, imponer su propia posición de fuerza en esa negociación.

Por un lado, la Real Hacienda creaba el mercado y era ella quien se encargaba de mantenerlo, reduciendo los posibles riesgos y otorgando incentivos para animar a quienes dudaban de sus beneficios. Pero, por otro, en cuanto el mercado se consolidaba, la Corona era la más perjudicada, porque en esas condiciones, el grupo que se había hecho con los incentivos ejercía un papel de oligopolio, exigiendo cada vez más y tratando de obtener mayores beneficios de su posición hegemónica. Ésa es la razón que explica los continuos intentos de la Real Hacienda por diversificar los grupos bancarios que intervenían en la negociación del crédito.

La otra forma de evitar la presión ejercida por el reducido grupo de negociadores, fue la suspensión de pagos. Las bancarrotas permitieron a la Corona regular el mercado decidiendo con gran eficacia quién podía continuar y quién no. Éstas deben verse más como un instrumento de negociación en manos de la Corona, que como una consecuencia de las tensiones en la coyuntura económica. En gran medida, esos decretos de suspensión permitieron a la Real Hacienda no verse obligada a aceptar siempre las exigencias que le imponía el reducido grupo de agentes que negociaban el crédito.

El objetivo de la Real Hacienda consistió siempre en ampliar el número de hombres de negocios, y utilizar las bancarrotas para eliminar de la negociación a aquellos con mayores dificultades para continuar ofreciendo sus servicios, que eran en realidad quienes encarecían la negociación crediticia hasta bloquearla.